

CB 사 이니셔티브 자료조사

▼ 상태



내년도 사업계획 (중장기 계획 수립) 에 필요한 자료조사

개요

다른 CB 사들 (Big 3 & LexisNexis) 의 initiatives 에 대해 알아보려 한다. 향후 그들의 목표에 대해 알아보도록 하고, 현재 전면에 내세우고 있는 서비스들은 어떤 것이 있는지 자료조사하는 것을 목표로 한다. 기본적으로 4개 CB 사들의 중장기적 이니셔티브 혹은 서비스 중인 상품들은 크게 다르지 않은 상황.

- Credit Report, ID Freeze, Fraud Alert 등의 기본 서비스들은 여전히 메인 서비스이며, 각 CB사 마다 어느정도의 방향성 차이만 있는 듯 보인다.
- 전통적인 대출 위주 금융 상품만을 위한 상품/서비스들을 강화하는 방향이 아닌 각종 비금융 데이터를 통한 소비자의 개인 재무 강화, 마케팅 지원 등 비금융 상품/서비스로 옮겨가는 추세로 보임.
- 밑의 리스트들 중 해외사업부/인증사업부/플랫폼사업부에 더 직접적인 관련이 있는 서비스들은 되도록 적지 않았고, 당사가 서비스하지 않고 있는 상품/서비스 위주로 작성하였음.

Experian

- 익스페리언이 공표하고 있는 성장 이니셔티브는 다음과 같다
 - *크레딧 스코어 이상의 고객가치 발굴 (Redefining Customer Services far beyond credit scores and monitoring)*
 - 예시 : 익스페리언은 40 여개 이상의 보험사들에 대한 판매대리점(?)인 Gabi 를 인수하여, 현재 가지고 있는 보험상품과 비교해주거나 어떤 상품이 가장 적격인지에 대해 알려주는 서비스를 구축했습니다.
 - *성장하고 있는 시장 (자동차보험, 모기지 시장, 건강보험) 에서의 확장*
 - *브라질 해외사업*

- 플랫폼 상에서의 신용기반 의사결정의 진화
- 익스페리언 사의 B2C 주력 서비스
 - Credit Match : 자신에게 가장 부합하는 신용카드 (혹은 학자금대출, 일반대출) 등을 FICO 스코어 별로 추천해주는 형식. 일반 사용자로 하여금 댓글을 남겨서 실제로 어떤 카드가 더 좋은지에 대한 정보도 볼 수 있도록 함
 - 올크레딧 웹사이트에서 이미 하고 있는 서비스이며, 카드고릴라 웹사이트와 같은 형식으로 보임.
 - 손/생보협회에서 운영 중인 보험다모아와 같은 형태의 서비스임.
 - Darkweb Scanner : 자신의 개인정보가 부정사용 중인지에 대해 점검해볼 수 있는 서비스.
 - 올크레딧의 신용정보조회 중지서비스와 비슷한 개념의 서비스임.
 - ScoreBoost : OTT 구독, 집세, 통신비 등 온라인으로 지출되는 항목들을 등록하면 신용평가에 반영함.
 - 현재 KCB 에서 진행 중인 신용점수 올리기와 같은 형태의 서비스.
 - 크레딧 서비스, 인증/도용방지 서비스 등의 당사 상품/서비스와 같은 개념의 서비스들이 다수.
 - 진행 혹은 예정 사항
 - **대안정보의 지속적인 수집**
 - **Rent Bureau, BNPL Bureau 등을 설치해서 집세나 BNPL 정보에 대한 수집을 강화하고 있음. 또한 위에서 언급된 OTT 구독 서비스, 통신비, 공과금 납부 정보, 인터넷 사용비 또한 스코어링에 반영함 (해당 데이터는 Consumer Permission Data 로 칭함)**
 - **공공정보를 수집해서 교육수준, 직업, 직종에 필요한 자격증, 부동산 거래, 주소지 변경 이력, 소비자의 신상정보 등을 수집하고 있습니다.**
 - **이러한 데이터를 취합해 다양한 산업군에서 모인 2,000여개의 데이터 속성을 통해서 시계열적인 고객 행동 패턴 분석 상품 또한 제공 중임 (Trended 3D)**
 - 마케팅 지원 서비스 - 아래와 같은 서비스들을 컨설팅의 형태로 제공하며 비즈니스들의 고객 마케팅 측면을 공략하려 함

- 예시 : Ascend Marketing 이라는 플랫폼을 만들어, 데이터 전송 과정이나 취합/프로세싱 과정을 간소화하니 60 - 90일 걸리던 작업이 1주일 내로 끝남. (마케팅 효율화)
 - MarketingConnect : 고객 프로필을 다양한 채널과 기기를 통해 완성하고, 오프라인과 디지털 행동을 통합하였음. 인구통계학적 정보, 구매습관, 라이프스타일 등을 종합한 마케팅 데이터 베이스가 있다고 함
(<https://www.experian.com/marketing-services/identity-resolution>)
-
- Experian 은 고객 정보가 필요한 사업자들을 위해 소비자 리스트, 비즈니스 리스트, 신규 이주자, 신규 주택구입자, 투자자, 환경에 관심 있는 소비자 등 다양한 차원에서의 소비자 리스트를 제공하기도 함.
 - 그에 더해 Lifestyle Mosaic 라는 프로파일링 시스템을 제공하여 고객을 19개의 세그먼트로 분류하여 놓았음. (엘리트, 행복한 가정, 작은 마을의 중장년 층 등..)
- Learn more about each of the 19 Mosaic segments

 - > Power Elite
 - > Significant Singles
 - > Flourishing Families
 - > Blue Sky Boomers
 - > Booming with Confidence
 - > Families in Motion
 - > Suburban Style
 - > Pastoral Pride
 - > Thriving Boomers
 - > Singles and Starters
 - > Promising Families
 - > Cultural Connections
 - > Young City Solos
 - > Golden Year Guardians
 - > Middle-class Melting Pot
 - > Aspirational Fusion
 - > Family Union
 - > Economic Challenges
 - > Autumn Years

Lifestyle Mosaic 프로파일링 시스템
-
- Public Sector 에서의 활동
 - Federal / State level 에서 모두 컨설팅 서비스를 진행함.
 - 기본적인 목표 : 정부 서비스 제공 이전에 신원을 확인함. 세수를 극대화하기 위해 추심을 최적화. 데이터 퀄리티에 대한 관리를 제공하고 컴플라이언스에 적합한지 체크
 - Experian Verify : 메디케어, 사회보장서비스 등 정부서비스 이용 시 신원확인을 제공함

- Tax Return Analysis Platform : 신상을 도용하여 세금환급 신청하는 것이 가장 빠르게 증가하고 있는 범죄임에 주목하여 만든 서비스.
- CrossCore Doc Capture : 운전면허/여권 등의 사진, “셀카” 등을 통해 문서 진위여부, 소유자 여부를 확인함.
- 이외에도 소득/직업 확인 서비스, 등을 정부 상대로 서비스 하는 중
 - 최근 Experian 은 영국 정부의 Digital ID infrastructure 계약을 체결했다고 함. 신원 관련 사기 확인 서비스, 이메일/핸드폰 유효성 확인 서비스를 제공하는 계약임.

Equifax

- 현재 기본적인 상품들 (크레딧 리포트, 개인정보 도난 방지) 은 비슷한 양상.
 - 가장 큰 순수입원은 Workforce Solutions. 해당 솔루션을 글로벌하게 넓혀가는 것을 목표로 함
- 이에 맞춰 Equifax의 방향성은 Analytics supporter, Tech-Leader 로 나아가려는 듯 함. 다양한 클라우드 서비스들을 제공하는 동시에, 최근의 LawLogix 와 같은 SaaS 기업을 인수하는 등 소프트웨어 쪽에 주력하는 모습을 보여줌. 실제로 '21년 말 주주 서한에 따르면 현재 약 50% 의 수입이 새로운 Equifax Cloud 에서 발생한다고 한다.
- (B2B) TotalVerify : 데이터 허브를 통해 특정 개인들의 백그라운드 체크, 고용여부, 실업급여 부정 수급 등을 체크할 수 있는 서비스를 제공함.
- (B2B) Equifax Ignite : 사용자들의 신용도 활용 의사결정을 돕고, 시각화 툴을 제공하는 온-클라우드 서비스임. 특징으로는 설명가능한 AI, 피드백 반영, 자동화된 배치가 있음.
- (B2B) Market Pulse : 당사의 신용보고서와 매칭되는 서비스인데, 팟캐스트 형태로도 제공함.
- (B2B) Data-Driven Marketing : 데이터를 통해 고객군 선별, 고객경험 증대, 마케팅 전략 수립 등을 컨설팅하는 것으로 보임.
 - Equifax 의 다양한 상품들을 마케팅 전략 단계에 맞게 배치하여 제공함
 - 과거 데이터를 바로 볼 수 있는 On-demand 클라우드 데이터 저장소, 경제적 능력/사용 금액에 따른 세그먼트 지표, 디지털 마케팅의 성과 측정 등 단계별로 적절한 상품들로 타게팅하여 판매함.

- <https://www.equifax.com/business/marketing/retain-grow-customer-relationships/>
- Public Sector 에서의 활동
 - 문서 진위 검증, 자금세탁 방지, “수감여부”, 실업급여 청구가능 여부 등의 서비스를 제공함.

Transunion

- 2022년 이후 목표 :
 - 틈새시장, 특성화상품 시장에서의 규모를 확장한다.
 - 마케팅, Fraud, 인증 솔루션에 집중하는 포트폴리오를 구성한다.
 - 솔루션, 데이터 분석, 기술, 운영 등이 집합된 플랫폼에 투자한다.
- 트랜스유니언 또한 디지털 마케팅에 대한 서비스를 제공함
 - TruAudience Platform 을 구축하여 디지털 마케팅에서의 고객 세분화 및 고객 획득 등을 목표로 함.
 - 또한 아래와 같이 세분화된 목표에 대한 각각의 솔루션이 존재함.
 - Audience Segmentation for Digital Marketing : 고객 세분화. 트랜스유니언이 보유한 인구센서스, 차량, 흥미와 취미, 가구 구성, 고객 재무상태 등으로 다양한 세분화가 가능함.
 - Customer Acquisition : 고객 획득. 기존의 메일링 방식보다 실시간 권유를 통해 더 많은 고객들의 동의를 얻어냄
 - Customer Engagement Solutions : 고객 정착률 증가를 위한 대시보드 식 솔루션
- (B2C) Portfolio Management : 포트폴리오 매니지먼트 등의 서비스를 통해 개인 차원에서 대출 포트폴리오 조정을 통해 이득을 볼 수 있는 방향으로 전환할 수 있도록 지원.
- (B2B) Vehicle History Score : 자동차 보험사를 위한 운전자들의 리스크를 보여주고, 손해를 예측하는 서비스.
- 이 외에도 이커머스, 임대인을 위한 부동산 매니지먼트, 온라인 스포츠/게이밍 배팅, 헬스케어 등 다양한 섹터에서도 컨설팅/ 투자하는 것으로 보임.

- 해당 필드에서의 고객 확보 (Acquisition), 고객 확인, 사기 탐지, 고객 인증, 공정성 등에 대한 솔루션 제공
- 백그라운드 체크, 수익성 있는 고객 선별 (**Prescreens**), Retrospective Analysis (리스크 모델의 백테스팅) 과 같은 다양한 니즈에 따른 상품들을 가지고 있음.
- Public Sector 에서의 활동
 - 빅데이터 및 분석, 컴플라이언스, 본인인증, 사기 조사 및 탐지, 내부안보시스템, 전염병 추적 솔루션 등 제공하고 있음

LexisNexis

- LexisNexis 는 대부분 B2B 상품을 파는 것으로 보임.
 - 7 개의 메인 섹션으로 이루어진 상품들이 있으며
 - Healthcare : 이쪽을 미는 듯 함. (약국, 환자, 진료자, 생명과학자, 헬스 IT 기업)
 - Insurance : 보험상품 효율적 추천
 - 보험 상품을 구매할 것 같은 고객군들에 대한 타게팅을 컨설팅 해준다고 함.
 - 보험사 대상 상품으로, 보험료 책정을 정밀화/자동화하고 보험 인수심사 과정을 단축함.
 - Law-Enforcement and Public Safety : 범죄 관련 서비스. SIU 로서 작동함.
 - Corporations and Non-Profits : 비즈니스 운영비용 등의 효율화
- LexisNexus 는 플랫폼을 기반으로 이니셔티브를 구성하는 것으로 보임. 해당 플랫폼의 이름인 HPCC systems 이 포괄하는 범위는 다음과 같음.
 - 강력한 빅데이터 분석 시스템, 신원 정보 관리시스템, 자금세탁 방지시스템 등
- 또한 아래와 같은 시스템 자회사들을 통한 서비스를 제공함.
 - EG : 부동산 데이터를 통한 서비스 제공
 - XpertHR : 사내 HR 팀들이 사용 가능한 부적격자 스크리닝 프로그램.